

---

## Charles Cogan, *Diplomatie à la française*

Éditions Jacob-Duvernety, Paris, 2005, 375 pages

Anne-Aurore Inquimbert

---



### Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/rha/2653>

ISBN : 978-2-8218-0504-0

ISSN : 1965-0779

### Éditeur

Service historique de la Défense

### Édition imprimée

Date de publication : 15 mars 2007

Pagination : 133

ISSN : 0035-3299

### Référence électronique

Anne-Aurore Inquimbert, « Charles Cogan, *Diplomatie à la française* », *Revue historique des armées* [En ligne], 246 | 2007, mis en ligne le 25 juillet 2008, consulté le 21 avril 2019. URL : <http://journals.openedition.org/rha/2653>

---

Ce document a été généré automatiquement le 21 avril 2019.

© Revue historique des armées

---

# Charles Cogan, *Diplomatie à la française*

Éditions Jacob-Duvernet, Paris, 2005, 375 pages

Anne-Aurore Inquimbert

---

- <sup>1</sup> Ce livre est issu d'une série publiée par les Presses de l'*United States Institute of Peace* destinée à éclairer les particularismes de chaque pays en matière de négociations diplomatiques. Ce volume consacré à la France a paru (opportunément ?) aux États-Unis en 2003 sous le titre au combien évocateur : *French Negotiating Behavior : Dealing with La Grande Nation*. Son auteur Charles Cogan, qui a œuvré pendant trente-sept ans pour la CIA (dont cinq passés à la tête du bureau de Paris), s'emploie donc à identifier et à définir un « *mode français de négociations* ». Mais d'emblée une question vient à l'esprit : l'ambition de cet ouvrage serait-elle excessive ? S'il paraît évident que les spécificités culturelles d'un pays influent inévitablement sur la manière qu'auront ses dirigeants de mener telles ou telles négociations, peut-on pour autant définir un « *mode français de négociations* » sans tomber dans le stéréotype ? Hubert Védrine estime, dans sa préface, que si Charles Cogan n'évite pas certains clichés, sa thèse comporte néanmoins « *une bonne part de vrai* ». Mais les propos de l'ancien ministre des Affaires étrangères, inventeur du concept d'« hyperpuissance » américaine, ne rassurent que temporairement un lectorat qui, s'il correspond un tant soit peu au portrait du « négociateur français » tel que défini par Charles Cogan, ne peut que réagir à la lecture d'un pareil ouvrage. Si le chapitre consacré à la description du « *processus français de négociation* » éveille la curiosité, si le rappel de quelques spécificités bien françaises telles que la « *fidélité à la déesse de la Raison* », le « *culte de l'État* » ou encore la « *conscience aiguë de l'Histoire* » est toujours intéressant et si les parties traitant des ambitions françaises en matière de défense européenne ou encore de l'avenir des relations franco-américaines sont très pertinentes, reste que l'approche parfois sans nuance de l'auteur nous ramène un peu à ce guide pratique à l'usage des GI's débarqués en France en 1944 intitulé cyniquement : *112 Gripes about the French* (traduit plus tard en *Nos amis les Français*).